NATIXIS

FLASH ÉCONOMIE
RECHERCHE ÉCONOMIQUE

20 décembre 2011 – N°. 944

« Made in France »

Le Président Sarkozy souhaite que les français achètent de manière préférentielle les produits fabriqués en France. Ce serait une forme de réponse à la désindustrialisation très avancée de l'économie française. Mais cette proposition pose deux questions :

- ***reste-t-il des produits français substituables aux produits importés, ou bien la mondialisation a-t-elle entraîné le départ largement irréversible des capacités de production pour certain produits ? la réponse empirique est négative, la capacité de production de l'industrie, en particulier, a stagné en France depuis 1999 ;***
- ***beaucoup de processus de production ont été segmentés entre différents pays, ce qu'on vérifie dans le cas de la France ; la nationalité d'un produit n'a alors plus de sens puisqu'il résulte de l'assemblage d'éléments fabriqués dans de multiples pays.***

Le problème n'est donc pas tant du côté de la demande de produits que du côté de l'offre, il faut faire apparaître de nouveaux producteurs de produits qui font (feront) l'objet d'une demande forte.

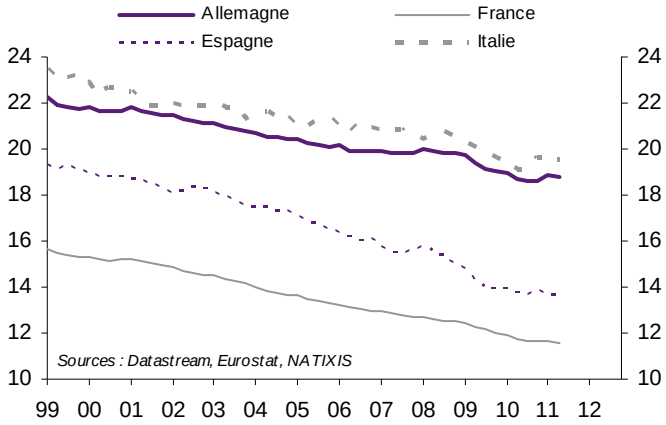
RECHERCHE ECONOMIQUE
Rédacteur :
Patrick ARTUS

Le degré de désindustrialisation de la France inquète de plus en plus

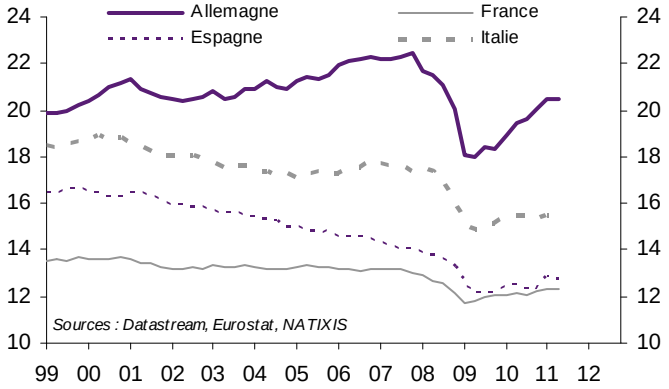
Le degré très avancé de désindustrialisation de la France inquiète de plus en plus, avec :

- **le faible poids de l'industrie** (**graphiques 1a/b**).

Graphique 1a
Emploi manufacturier (en % du total)



Graphique 1b
Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (volume, en % du PIB)

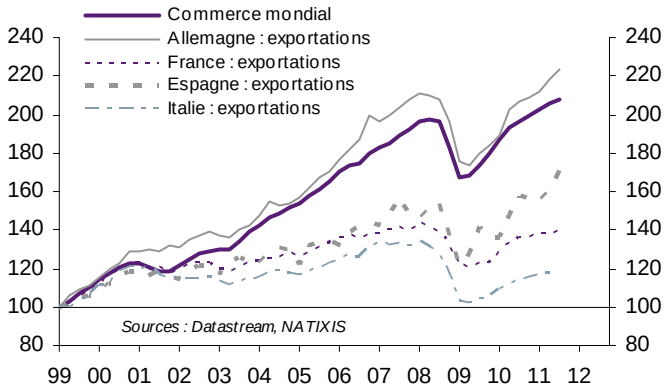


Des quatre grands pays de la zone euro, la France est aujourd'hui le pays le plus désindustrialisé :

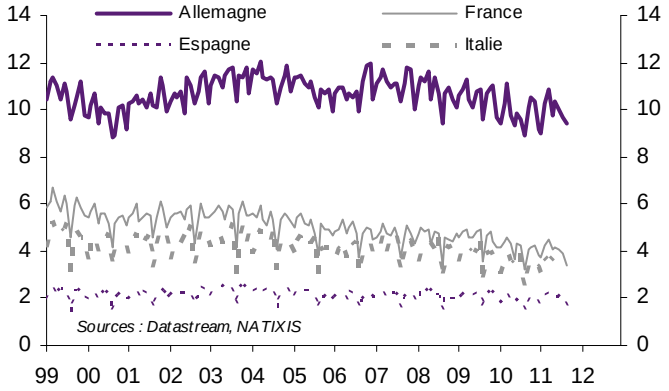
- **la perte de parts de marché à l'exportation** (**graphiques 2a/b/c**) ; seule l'Italie montre une perte de parts de marchés **en volume** plus forte que la France ; **la France montre la plus forte perte de parts de marché en valeur** (**graphique 2c**). Dans la période récente, le dynamisme des exportations est nettement plus grand en Allemagne et en Espagne ;

- **le nombre d'entreprises exportatrices**, trois fois plus faible en France qu'en Allemagne ou en Italie (**tableau 1**) ;

Graphique 2a
Commerce mondial et exportations (volume, 100 en 1999:1)



Graphique 2b
Exportations totales (valeur, en % des exportations mondiales hors Russie et OPEP)



Graphique 2c
Exportations totales
(valeur, en % des exportations mondiales hors Russie et OPEP, 100 en 1999:1)

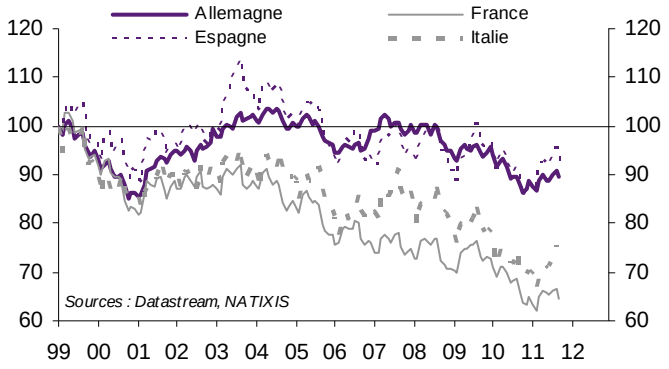


Tableau 1
Nombre d'entreprises exportatrices

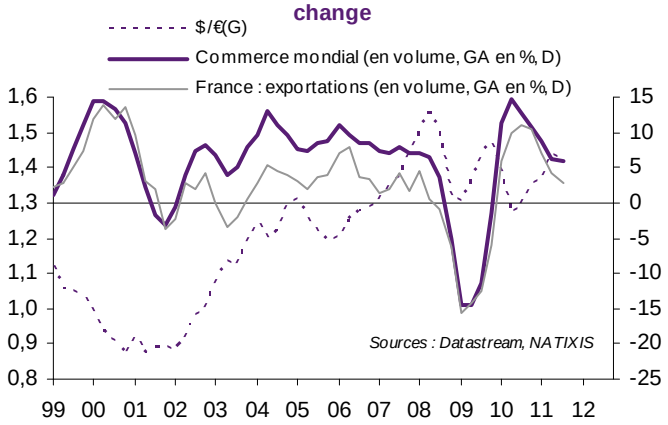
Nombre	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
France	107 500	105 000	101 200	100 000	99 000	98 000	95 210	91 900	90 855
Allemagne	-	-	-	219 244	226 140	236 885	245 051	239 437	nd
Italie	226 000	-	-	-	-	-	-	environ 200 000	nd

Source : sources nationales

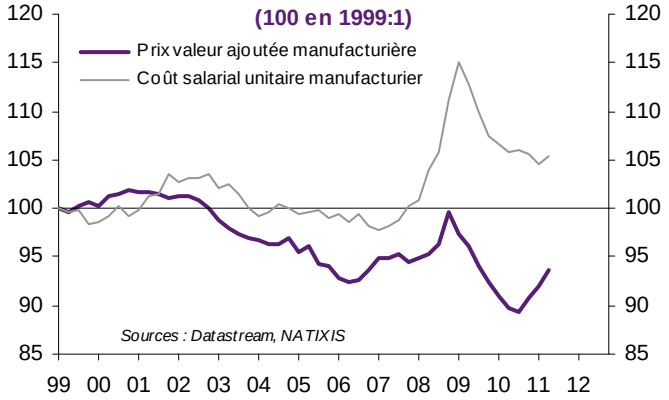
- **le fait que l'industrie française est positionnée en milieu de gamme**, comme le montre **la forte réaction des exportations de la France à l'appréciation de l'euro** (de 2002 à 2008 **graphique 3**), **l'écrasement des marges bénéficiaires de l'industrie** (**graphiques 4a/b/c/d**), qui est très important en France et en Italie, alors qu'il y a des marges bénéficiaires de l'industrie en Allemagne et en Espagne ;

- **la dégradation visible seulement en France sur une longue période du commerce extérieur pour les produits manufacturés** (**graphique 5**).

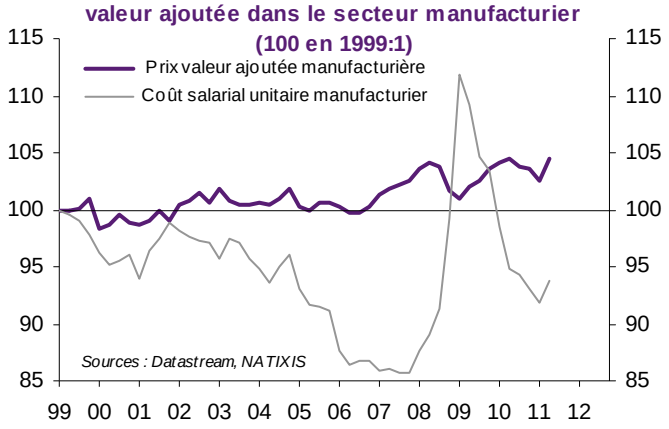
Graphique 3
Commerce mondial, exportations et taux de change



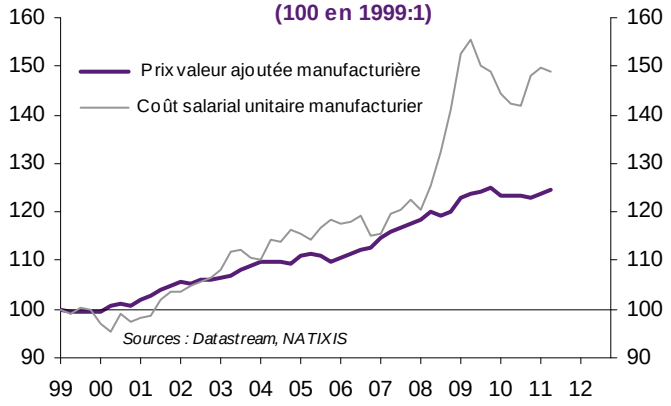
Graphique 4a
France : coût salarial unitaire et prix de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (100 en 1999:1)



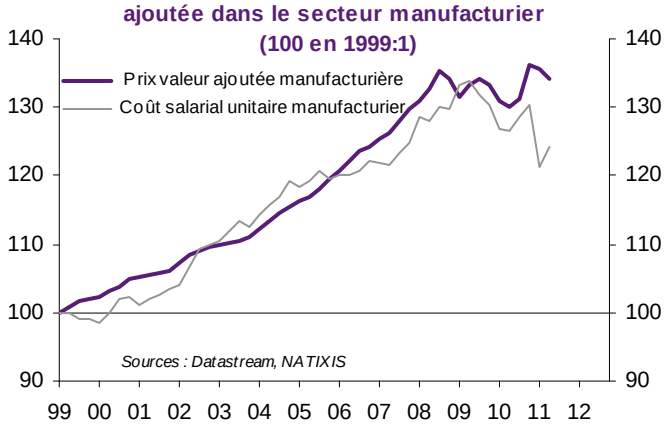
Graphique 4b
Allemagne : coût salarial unitaire et prix de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (100 en 1999:1)



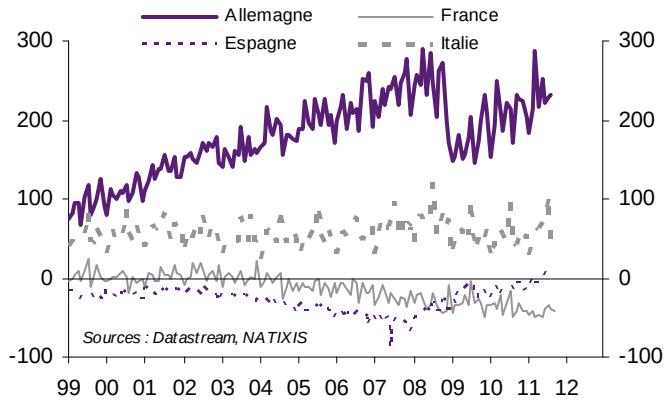
Graphique 4c
Italie : coût salarial unitaire et prix de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (100 en 1999:1)



Graphique 4d
Espagne : coût salarial unitaire et prix de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (100 en 1999:1)



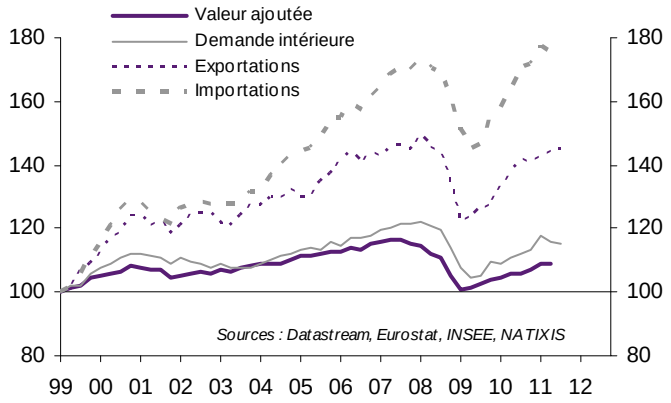
Graphique 5
Balance commerciale en biens manufacturiés (en Mds d'euros, annualisée)



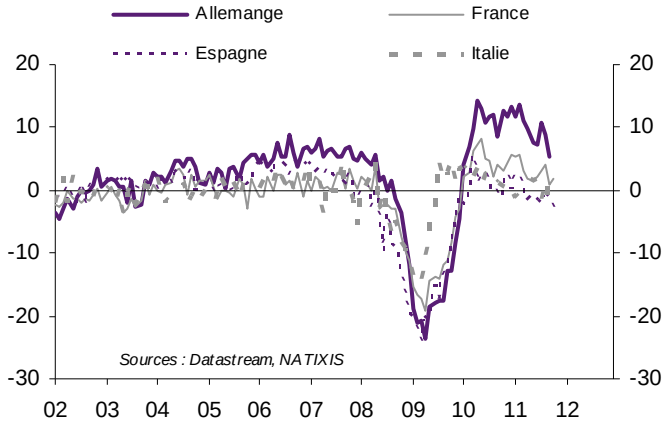
Quand on regarde **les évolutions de la demande et de l'offre de produits manufacturiés en France** (**graphique 6**), on voit que l'offre n'a pas suivi la demande intérieure et que les importations ont progressé beaucoup plus vite que les exportations.

Dans **la période récente** (**graphiques 7a/b**), il n'y a pas eu de forte reprise de la production manufacturière en France, en Italie, en Espagne, l'emploi manufacturier s'est stabilisé sur un an en France, mais il a augmenté sur un an en Allemagne et en Italie.

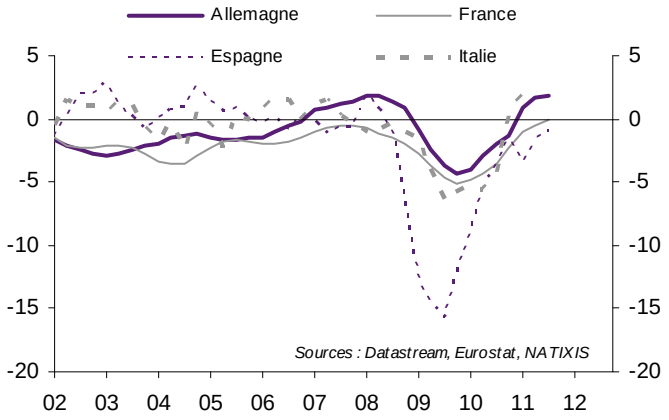
Graphique 6
France : demande intérieure manufacturière (volume, 100 en 1999:1)



Graphique 7a
Production manufacturière (GA en %)



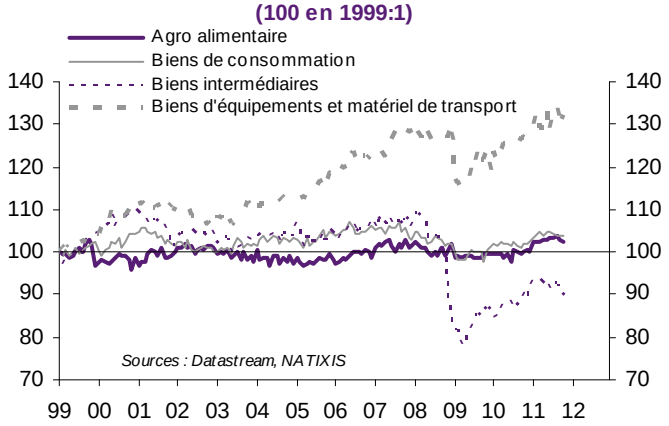
Graphique 7b
Emploi manufacturier (GA en %)



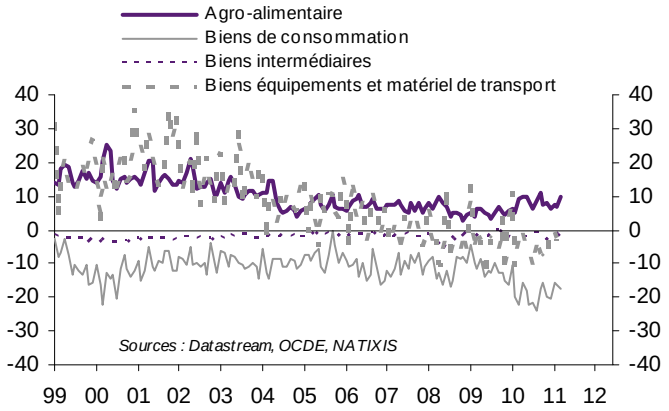
Il peut donc paraître raisonnable comme l'a fait le Président Sarkozy, de suggérer que **les français privilégient les produits « made in France » avant de réduire la part des produits importés dans la demande intérieure.**

La production industrielle stagne ou recule en France depuis la création de l'euro pour toutes les branches sauf les biens d'équipement et le matériel de transport (**graphique 8a**) ; la balance commerciale est devenue déficitaire pour toutes les branches, sauf alimentaire (**graphique 8b**).

Graphique 8a
France : production manufacturière
(100 en 1999:1)



Graphique 8b
France : balance commerciale
(annualisée, en milliards d'euros)



Deux difficultés avec le retour de la demande intérieure vers le « made in France »

1 – Première difficulté : la faible substituabilité des produits français aux produits importés.
Pour que la demande intérieure puisse se reporter des produits importés aux produits français, il faut qu'il existe des produits français substituables aux produits importés.

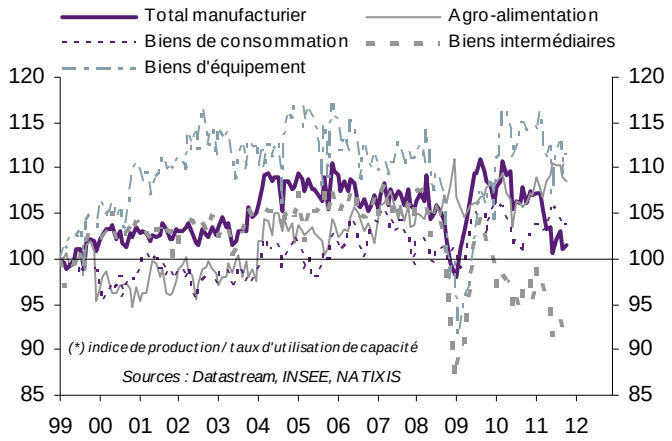
C'est le cas s'il existe des producteurs français et des producteurs étrangers des mêmes biens, **ce n'est pas le cas si les producteurs français ont délocalisé leurs capacités de production à l'étranger ou ont disparu.**

Pour s'interroger sur le degré de substituabilité entre produits manufacturés français et étrangers, on peut :

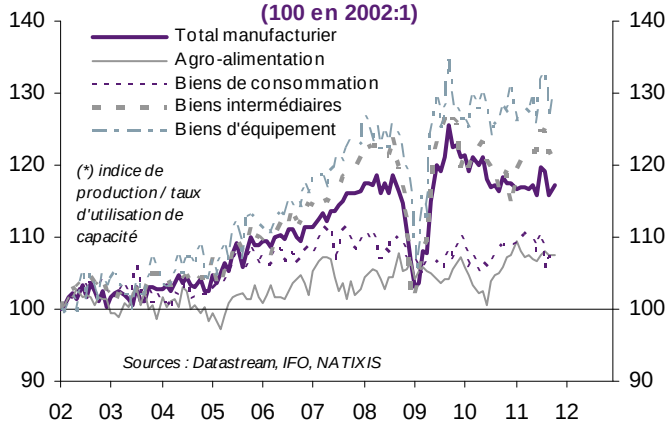
- **regarder l'évolution des capacités de production dans l'industrie manufacturière** ;
- **estimer l'élasticité prix des importations de la France**.

Les capacités de production ont stagné en France pour l'ensemble de l'industrie depuis 2002 alors qu'elles ont augmenté en Allemagne de 20%. L'augmentation des capacités se voit en France que pour les biens d'équipement, mais de 10% seulement contre 30% en Allemagne (**graphiques 9a/b**).

Graphique 9a
France : capacité de production* (100 en 1999:1)



Graphique 9b
Allemagne : capacité de production* (100 en 2002:1)



L'élasticité prix (au taux de change) des importations en volume de la France est de 0,13, ce qui est très faible et montre **la faible substituabilité entre produits français et produits importés**

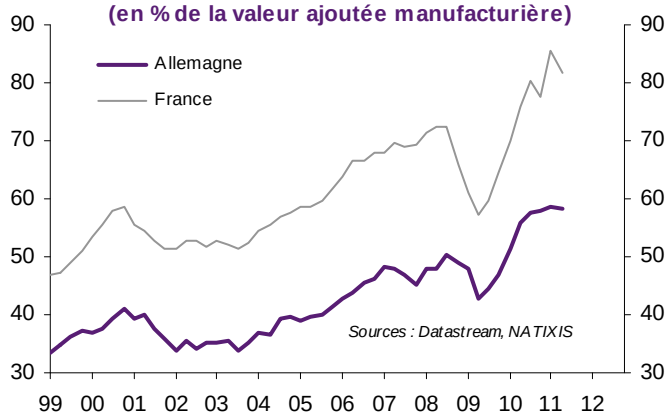
2 – Deuxième difficulté : la segmentation des processus de production

On sait que la mondialisation ne prend pas seulement la forme de l'abandon d'un certain nombre de productions et de la substitution des importations à la production domestique, mais aussi de la segmentation des processus de production : **les produits sont assemblés à partir de composants qui viennent de multiples pays, et le concept de nationalité d'un produit disparaît.** La part d'un pays dans la valeur ajoutée incorporée dans un produit peut être très différente de la part apparente de ce pays dans la production du produit.

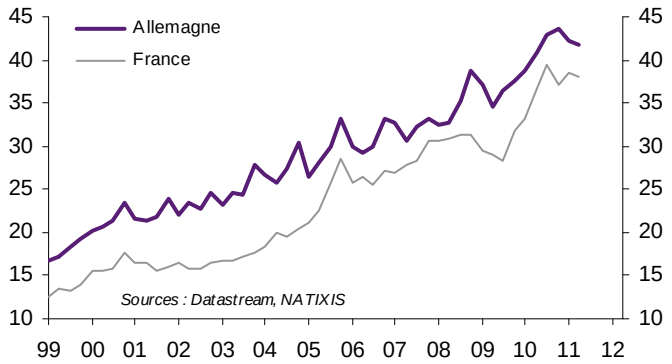
On peut mesurer le poids de la segmentation des processus de production (de la « **segmentation de la chaîne de valeur** ») **à partir de celui des importations de biens intermédiaires ou des importations depuis les pays émergents** (non exportateurs de pétrole).

Ce poids est très élevé en France (**graphiques 10a/b**), au moins autant qu'en Allemagne, ce qui laisse penser à une forte « segmentation de la chaîne de valeur », des processus de production.

Graphique 10a
Importations de biens intermédiaires (en % de la valeur ajoutée manufacturière)



Graphique 10b
Importations en valeur depuis les émergents hors Russie + OPEP (en % de la valeur ajoutée manufacturière)



Synthèse : acheter le « made in France » est-il une solution ?

La désindustrialisation de la France est très poussée et très inquiétante mais inciter les français à l'achat « made in France » est-il une solution ?

Il faut d'abord qu'il existe en proportion suffisante des produits français substituables aux produits importés. **Ceci ne semble pas être le cas** (faible élasticité prix des importations de la France, stagnation de la capacité de production de l'industrie).

Il faut ensuite que le concept de « made in France » ait un sens dans un contexte où il y a éclatement, visiblement important en France, des processus de production entre les différents pays.

La bonne politique n'est donc pas une politique d'orientation de la demande mais une politique de l'offre : il faut qu'il apparaisse de nouveaux producteurs (et de nouveaux emplois) **là où il existe** (ou bien existera dans le futur) **une demande forte**, afin que cesse la situation où l'appareil productif national de la France ne sait pas satisfaire la demande (graphique 6 plus haut).

AVERTISSEMENT / DISCLAIMER

Ce document et toutes les pièces jointes sont strictement confidentiels et établis à l'attention exclusive de ses destinataires. Ils ne sauraient être transmis à quiconque sans l'accord préalable écrit de Natixis. Si vous recevez ce document et/ou toute pièce jointe par erreur, merci de le(s) détruire et de le signaler immédiatement à l'expéditeur.
Ce document a été préparé par nos économistes. Il ne constitue pas un rapport de recherche indépendant et n'a pas été élaboré conformément aux dispositions légales arrêtées pour promouvoir l'indépendance de la recherche en investissement. En conséquence, sa diffusion n'est soumise à aucune interdiction prohibant l'exécution de transactions avant sa publication.
La distribution, possession ou la remise de ce document dans ou à partir de certaines juridictions peut être limitée ou interdite par la loi. Il est demandé aux personnes recevant ce document de s'informer sur l'existence de telles limitations ou interdictions et de s'y conformer. Ni Natixis, ni ses affiliés, directeurs, administrateurs, employés, agents ou conseils, ni toute autre personne accepte d'être responsable à l'encontre de toute personne du fait de la distribution, possession ou remise de ce document dans ou à partir de toute juridiction.
Ce document et toutes les pièces jointes sont communiqués à chaque destinataire à titre d'information uniquement et ne constituent pas une recommandation personnalisée d'investissement. Ils sont destinés à être diffusés indifféremment à chaque destinataire et les produits ou services visés ne prennent en compte aucun objectif d'investissement, situation financière ou besoin spécifique à un destinataire en particulier. Ce document et toutes les pièces jointes ne constituent pas une offre, ni une sollicitation d'achat, de vente ou de souscription. Ce document ne peut en aucune circonstance être considéré comme une confirmation officielle d'une transaction adressée à une personne ou une entité et aucune garantie ne peut être donnée sur le fait que cette transaction sera conclue sur la base des termes et conditions qui figurent dans ce document ou sur la base d'autres conditions. Ce document et toutes les pièces jointes sont fondés sur des informations publiques et ne peuvent en aucune circonstance être utilisés ou considérés comme un engagement de Natixis, tout engagement devant notamment être soumis à une procédure d'approbation de Natixis conformément aux règles internes qui lui sont applicables.
Natixis n'a ni vérifié ni conduit une analyse indépendante des informations figurant dans ce document. Par conséquent, Natixis ne fait aucune déclaration ou garantie ni ne prend aucun engagement envers les lecteurs de ce document, de quelque manière que ce soit (expresse ou implicite) au titre de la pertinence, de l'exactitude ou de l'exhaustivité des informations qui y figurent ou de la pertinence des hypothèses auxquelles elle fait référence. En effet, les informations figurant dans ce document ne tiennent pas compte des règles comptables ou fiscales particulières qui s'appliqueraient aux contreparties, clients ou clients potentiels de Natixis. Natixis ne saurait donc être tenu responsable des éventuelles différences de valorisation entre ses propres données et celles de tiers, ces différences pouvant notamment résulter de considérations sur l'application de règles comptables, fiscales ou relatives à des modèles de valorisation. De plus, les avis, opinions et toute autre information figurant dans ce document sont indicatifs et peuvent être modifiés ou retirés par Natixis à tout moment sans préavis.
Les informations sur les prix ou marges sont indicatives et sont susceptibles d'évolution à tout moment et sans préavis, notamment en fonction des conditions de marché. Les performances passées et les simulations de performances passées ne sont pas un indicateur fiable et ne préjugent donc pas des performances futures. Les informations contenues dans ce document peuvent inclure des résultats d'analyses issues d'un modèle quantitatif qui représentent des évènements futurs potentiels, qui pourront ou non se réaliser, et elles ne constituent pas une analyse complète de tous les faits substantiels qui déterminent un produit. Natixis se réserve le droit de modifier ou de retirer ces informations à tout moment sans préavis. Plus généralement, Natixis, ses sociétés mères, ses filiales, ses actionnaires de référence ainsi que leurs directeurs, administrateurs, associés, agents, représentants, salariés ou conseils respectifs rejettent toute responsabilité à l'égard des lecteurs de ce document ou de leurs conseils concernant les caractéristiques de ces informations. Les opinions, avis ou prévisions figurant dans ce document reflètent, sauf indication contraire, celles de son ou ses auteur(s) et ne reflètent pas les opinions de toute autre personne ou de Natixis.
Les informations figurant dans ce document n'ont pas vocation à faire l'objet d'une mise à jour après la date apposée en première page. Par ailleurs, la remise de ce document n'entraîne en aucune manière une obligation implicite de quiconque de mise à jour des informations qui y figurent.
Natixis ne saurait être tenu pour responsable des pertes financières ou d'une quelconque décision prise sur le fondement des informations figurant dans la présentation et n'assume aucune prestation de conseil, notamment en matière de services d'investissement. En tout état de cause, il vous appartient de recueillir les avis internes et externes que vous estimez nécessaires ou souhaitables, y compris de la part de juristes, fiscalistes, comptables, conseillers financiers, ou tous autres spécialistes, pour vérifier notamment l'adéquation de la transaction qui vous est présentée avec vos objectifs et vos contraintes et pour procéder à une évaluation indépendante de la transaction afin d'en apprécier les mérites et les facteurs de risques.
Natixis est agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) en France en qualité de Banque – prestataire de services d'investissements et soumise à sa supervision. Natixis est réglementée par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) pour l'exercice des services d'investissements pour lesquels elle est agréée.
Natixis est agréée par l'ACP en France et soumise à l'autorité limitée du Financial Services Authority au Royaume Uni. Les détails concernant la supervision de nos activités par le Financial Services Authority sont disponibles sur demande.
Natixis est agréée par l'ACP et régulée par la BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) pour l'exercice en libre établissement de ses activités en Allemagne. Le transfert / distribution de ce document en Allemagne est fait(e) sous la responsabilité de NATIXIS Zweigniederlassung Deutschland.
Natixis est agréée par l'ACP et régulée par la Banque d'Espagne (Bank of Spain) et la CNMV pour l'exercice en libre établissement de ses activités en Espagne.
Natixis est agréée par l'ACP et régulée par la Banque d'Italie et la CONSOB (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa) pour l'exercice en libre établissement de ses activités en Italie.
Natixis ne destine la diffusion aux Etats-Unis de cette publication qu'aux « major U.S. institutional investors », définis comme tels selon la ***Rule* 15(a) (6)**. Cette publication a été élaborée et vérifiée par les économistes de Natixis (Paris). Ces économistes n'ont pas fait l'objet d'un enregistrement professionnel en tant qu'économiste auprès du NYSE et/ou du NASD et ne sont donc pas soumis aux règles édictées par la FINRA.

This document (including any attachments thereto) is confidential and intended solely for the use of the addressee(s). It should not be transmitted to any person(s) other than the original addressee(s) without the prior written consent of Natixis. If you receive this document in error, please delete or destroy it and notify the sender immediately.
This document has been prepared by our economists. It does not constitute an independent investment research and has not been prepared in accordance with the legal requirements designed to promote the independence of investment research. Accordingly there are no prohibitions on dealing ahead of its dissemination.
The distribution, possession or delivery of this document in, to or from certain jurisdictions may be restricted or prohibited by law. Recipients of this document are therefore required to ensure that they are aware of, and comply with, such restrictions or prohibitions. Neither Natixis, nor any of its affiliates, directors, employees, agents or advisers nor any other person accept any liability to anyone in relation to the distribution, possession or delivery of this document in, to or from any jurisdiction.
This document (including any attachments thereto) are communicated to each recipient for information purposes only and do not constitute a personalised recommendation. It is intended for general distribution and the products or services described therein do not take into account any specific investment objective, financial situation or particular need of any recipient. It should not be construed as an offer or solicitation with respect to the purchase, sale or subscription of any interest or security or as an undertaking by Natixis to complete a transaction subject to the terms and conditions described in this document or any other terms and conditions. Any undertaking or commitment shall be subject to Natixis prior approval and formal written confirmation in accordance with its current internal procedures. This document and any attachments thereto are based on public information.
Natixis has neither verified nor independently analysed the information contained in this document. Accordingly, no representation, warranty or undertaking, express or implied, is made to the recipients of this document as to or in relation to the accuracy or completeness or otherwise of this document or as to the reasonableness of any assumption contained in this document. The information contained in this document does not take into account specific tax rules or accounting methods applicable to counterparties, clients or potential clients of Natixis. Therefore, Natixis shall not be liable for differences, if any, between its own valuations and those valuations provided by third parties; as such differences may arise as a result of the application and implementation of alternative accounting methods, tax rules or valuation models. In addition, any view, opinion or other information provided herein is indicative only and subject to change or withdrawal by Natixis at any time without notice.
Prices and margins are indicative only and are subject to changes at any time without notice depending on inter alia market conditions. Past performances and simulations of past performances are not a reliable indicator and therefore do not predict future results. The information contained in this document may include the results of analysis derived from a quantitative model, which represent potential future events, that may or may not be realised, and is not a complete analysis of every material fact representing any product. The information may be amended or withdrawn by Natixis at any time without notice. More generally, no responsibility is accepted by Natixis, nor any of its holding companies, subsidiaries, associated undertakings or controlling persons, nor any of their respective directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisors as to or in relation to the characteristics of this information. The opinions, views and forecasts expressed in this document (including any attachments thereto) reflect the personal views of the author(s) and do not reflect the views of any other person or Natixis unless otherwise mentioned.
It should not be assumed that the information contained in this document will have been updated subsequent to date stated on the first page of this document. In addition, the delivery of this document does not imply in any way an obligation on anyone to update such information at any time.
Natixis shall not be liable for any financial loss or any decision taken on the basis of the information contained in this document and Natixis does not hold itself out as providing any advice, particularly in relation to investment services. In any event, you should request for any internal and/or external advice that you consider necessary or desirable to obtain, including from any financial, legal, tax or accounting advisor, or any other specialist advice, in order to verify in particular that the investment(s) described in this document meets your investment objectives and constraints and to obtain an independent valuation of such investment(s), its risks factors and rewards.
Natixis is authorised in France by the *Autorité de contrôle prudentiel* (ACP) as a Bank –Investment Services providers and subject to its supervision. Natixis is regulated by the AMF in respect of its investment services activities.
Natixis is authorised by the ACP in France and subject to limited regulation by the Financial Services Authority in the United Kingdom. Details on the extent of our regulation by the Financial Services Authority are available from us on request.
Natixis is authorised by the ACP and regulated by the BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) for the conduct of its business in Germany. The transfer / distribution of this document in Germany is done by / under the responsibility of NATIXIS Zweigniederlassung Deutschland.
Natixis is authorised by the ACP and regulated by Bank of Spain and the CNMV for the conduct of its business in Spain.
Natixis is authorised by the ACP and regulated by Bank of Italy and the CONSOB (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa) for the conduct of its business in Italy.
This research report is solely available for distribution in the United States to major U.S. institutional investors as defined by **SEC Rule 15(a)(6).** This research report has been prepared and reviewed by research economists employed by Natixis (Paris). These economists are not registered or qualified as research economists with the NYSE and/or the NASD, and are not subject to the rules of the FINRA

GROUPE BPCE

Natixis - 47, quai d'Austerlitz 75013 Paris - France - Tel.: +33 1 58 32 30 00 - **www.natixis.com**